



## Comment attirer plus de clients dans son magasin? 42 idées

**Comment attirer davantage de clients dans son magasin ? Quels sont les moyens les plus efficaces pour faire entrer plus de clients dans sa boutique ? Nos conseils et avis.**

**Voici une liste d'idées et de techniques pour attirer plus de clients et accroître son chiffre d'affaires en magasin ou en boutique.**

**Chaque idée est notée selon son niveau d'efficacité (de + à +++++):**

1. Améliorez le **contact client** (++++): soyez souriant, serviable et de bonne humeur. C'est un moyen très efficace de faire décoller son chiffre d'affaires à moyen terme.
2. Formez-vous aux **techniques de vente** (++++): il existe une multitude d'ouvrages spécialisés. **Voir notre article sur les techniques de vente.**
3. Retravaillez votre **vitrine et votre enseigne** (++++): **voir notre article sur le merchandising.**
4. Déplacez votre boutique (++++): les meilleurs **emplacements commerciaux**, bien que coûteux, sont souvent très rentables. Voir notre article **Comment choisir son emplacement commercial ?**
5. Communiquez dans la **presse**, préférablement à l'occasion d'un événement ou d'une offre spéciale (+++).
6. Communiquez à la **radio**, préférablement à l'occasion d'un événement ou d'une offre spéciale (+++).
7. Communiquez par des annonces au **cinéma** (+++).
8. Communiquez par l'**affichage** (++) , si possible près de votre emplacement commercial ou près des établissements concurrents.
9. Concevez et diffusez un **flyer** (+), préférablement à l'occasion d'un événement ou d'une offre spéciale. **Voir notre article sur le flyer.**
10. Améliorez la **publicité sur lieu de vente** (PLV): demandez à vos fournisseurs de vous fournir plus de matériel.

11. Communiquez à travers vos **sacs et emballages** (++) .
12. Développez un réseau de **prescripteurs** (++++) : autres professionnels, confrères ou commerçants qui auraient intérêt à parler de vous.
13. Distribuez à vos clients des **autocollants** à coller sur leur véhicule (+++).
14. Organisez des **événements** en boutique (++++) : invitation à un apéritif, à une soirée thématique, ou encore à une journée de démonstration.
15. Proposez à des professionnels de tous les domaines d'intervenir dans votre boutique (++++) : commerciaux, vendeurs à domicile, conférenciers... En attirant des personnes dans votre établissement, il vous aideront à améliorer votre **notoriété**.
16. Prévoyez un planning d'**animations** en boutique (++++) : explications, test produits.
17. Occupez l'**espace sur le trottoir** pour présenter les produits phares (++++).
18. Développez la **communication dans la rue** (++++) : animez et établissez le dialogue avec les passants, par exemple à l'aide d'un flyer.
19. Communiquez auprès des clients existants en **marketing direct** (++++) : tenez un fichier client à jour et exploitez-le par e-mailing, SMS ou courrier. La communication, pour avoir un impact, doit être la plus personnalisée possible.
20. Créez une **page internet**, une **page Facebook** et animez-la (+).
21. Diffusez des **bons de réduction** (+), par exemple sur les tickets de caisse, sur internet ou dans les journaux locaux.
22. Organisez des **ventes privées** (++++), réservées aux meilleurs clients.
23. Recrutez des **vendeurs efficaces** (++++), bien formés et expérimentés.
24. Développez votre **réseau personnel** (++++) : inscrivez-vous dans des clubs d'affaires, mettez à profit vos relations extra-professionnelles.
25. Développez de nouveaux **canaux de distribution** (+++): e-boutique, revendeurs...
26. **Etendez votre offre** (++++) et adressez-vous à de nouveaux types de clientèle.
27. Concentrez-vous sur les **produits à forte rotation** (++++) et abandonnez les produits qui se vendent moins bien.
28. Recueillez des **témoignages** de clients satisfaits et mettez-les en avant dans votre boutique ou sur votre site internet / page Facebook (++++).
29. Facilitez le **paiement** (+++): proposez des moyens de paiement alternatifs ou échelonnés.
30. Etudiez votre concurrence et votre marché en vue d'affiner votre offre : proposez un **avantage concurrentiel** visible (++++).
31. Communiquez sur votre **véhicule** (++) .
32. Augmentez l'**amplitude d'ouverture** de votre boutique ou magasin (++++).
33. **Soignez votre tenue** (+++): adoptez une tenue professionnelle, en cohérence avec votre métier et les produits proposés.
34. Proposez une **offre de parrainage** ou de **fidélité** (+++).
35. Participez à des **salons ou à des événements** (+++).
36. Développez des **partenariats** avec d'autres boutiques proposant une offre complémentaire (+++).
37. Faites **tester** vos produits (++++).
38. Publiez des **communiqués de presse** (++++) à chaque événement marquant de la vie de votre boutique ou magasin.
39. Animez une **association** de commerçants ou tout autre type d'association (++++).
40. Animez des **ateliers** sur votre métier (++++).
41. Inscrivez-vous sur des **annuaires professionnels** et sur Google My Business (++++).
42. Communiquez par la surprise, la sensualité, ou l'humour (++++).

## Des documents Excel pour gérer votre entreprise (gratuit).

WikiCrea a mis au point des fichiers Excel gratuits pour gérer une petite entreprise :

- un modèle de **plan financier** facile à compléter, incontournable pour les recherches de financement,
- un **facturier** permettant d'établir devis et factures : **cliquez ici**,
- un **livre de recettes**, **obligatoire pour les auto-entrepreneurs** : **cliquez ici**,
- un **modèle de suivi de trésorerie** : **cliquez ici**.

Voir aussi nos articles :

- **Qu'est-ce que le marketing ?**
- **Comment fidéliser ses clients ?**
- **Référencer sa boutique sur internet**